INFORM

SPANNENDE ZEITEN.

Interview mit Vizepräsident Cevdet Tataroğlu über die Zukunft von Sunpet. 3

GRENZEN VERSCHIEBEN.

Inhaber und CEO Michael Schmaedeke im Gespräch über seine Pläne mit AYVA Packaging. 10

RETTER DER WELTMEERE.

Der Schweizer Yvan Bourgnon und seine schwimmende Plastik-Recyclinganlage. 17

ÜBERBLICK IST ALLES.

Porträt über Manuela Böni, Konstrukteurin bei Otto Hofstetter seit 19 Jahren. 20

Das Kundenmagazin der Otto Hofstetter AG. Ausgabe 01-2021

Otto Hofstetter

«CHANCEN NUTZEN.»

Liebe Leserinnen und Leser

Schon bald ist die erste Hälfte des Jahres vorbei. Die Covid-19-Pandemie mit den damit verbundenen Einschränkungen beeinflusst nach wie vor unseren Geschäftsalltag. Noch immer ist offen, wann wir vollständig zur Normalität zurückkehren können. Doch meine Bilanz fällt nicht ausschliesslich negativ aus. Die uns auferlegten Beschränkungen haben uns motiviert, alternative Wege zu finden, über die wir unsere Kunden wie gewohnt unterstützen konnten. Aufgrund der Rückmeldungen scheint es, als hätten wir die Aufgabe gut gelöst.

In den letzten Monaten haben wir auch unsere Organisation und unser Angebot hinterfragt. Das Resultat verleiht uns einerseits mehr Stabilität im Tagesgeschäft. Andererseits können wir mit einem neuen Kompetenzbereich Kunden in der Pharma- und Medtech-Industrie noch spezifischer bedienen und Produzenten von PET-Preform unsere Werkzeuge alternativ auf Side-Entry-Plattformen anbieten. Sowohl der neue Bereich MED als auch das zusätzliche Angebot bei den PET-Preform-Werkzeugen wurde nur aus drei Gründen möglich: unserer bald 70-jährigen Erfahrung im Werkzeugbau, kontinuierlicher Investition und Weiterentwicklung sowie loyalen, kompetenten und hoch motivierten Mitarbeitenden. Ich empfinde es als grosses Privileg, dies mit der Otto Hofstetter AG geschafft zu haben. Mehr über den Bereich MED, die Side-Entry-Werkzeuge und ein Mitglied aus unserem Team lesen Sie in dieser Ausgabe des Kundenmagazins.

Wie gut die Zusammenarbeit mit unseren Kunden rund um den Globus auch ohne Reisemöglichkeit funktioniert, zeigen die beiden Kundenporträts in diesem Magazin. Sunpet Ambalaj betreibt ein Werk im türkischen Gaziantep nahe der syrischen Grenze und eine Niederlassung in Jordanien. An beiden Standorten produziert das Unternehmen hochwertige PET-Preforms. AYVA Packaging ist in Sydney und in Melbourne zu Hause und versorgt ganz Australien mit erstklassigen Kartuschen, die mit unseren Werkzeugen produziert werden.

Die Schweiz ist immer wieder gut für aufsehenerregende Innovation. Das belegt unser Bericht über den Schweizer Yvan Bourgnon und seinen Hochseekatamaran, der im Meer Plastik sammelt, ihn gleichzeitig recycelt und Teile davon in Treibstoff umwandelt. Sie sehen, auch diese Ausgabe unseres Kundenmagazins bietet viel interessanten Lesestoff. Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen und hoffe, Sie bald wieder persönlich treffen zu dürfen.

Ihr Otto Hofstetter

Impressum.
Inform. Ausgabe 1, 2021
Magazin der Otto Hofstetter AG, Uznach, Schweiz
Gesamtverantwortung: Stefan Zatti
Agentur: Yellow, Strategische Kreativagentur, Basel, Schweiz
Bilder: Mirco Rederlechner, Kerem Uzel, Brendan Thorne
Auflage: 6900 Exemplare
Druck: Stämpfli AG, Bern
Erscheint jeweils im Frühjahr und im Herbst

SPANNENDE ZEITEN.

Sunpet Ambalaj begann 1998 mit der Produktion von PET-Preforms in Gaziantep und gründete 2010 ein Werk in Jordanien. Der Vizepräsident Cevdet Tataroğlu erklärt im Interview, wie das Unternehmen zu einem der wichtigsten PET-Preform-Produzenten der Türkei wurde und was die Zukunft für das Unternehmen bereithält.

Unter der Leitung von Cevdet Tataroğlu wurde Sunpet Ambalaj zu einem der führenden Kunststoffverpackungshersteller in der Türkei und in Jordanien.

Das Unternehmen wurde 1998 gegründet. Wie sah es damals aus und wie hat es sich seitdem entwickelt?
Wir starteten mit einer Produktionslinie in einer 8000 Quadratmeter umfassenden Halle. Wir hatten drei Werkzeuge mit insgesamt 48 Kavitäten. Heute produzieren wir mit sechs Linien und zehn Werkzeugen mit 96 respektive 128 Kavitäten und die Werkshalle ist auf 35 000 Quadratmeter angewachsen. In Jordanien steht eine 18 000 Quadratmeter grosse Halle mit sechs Produktionslinien und zwölf Werkzeugsätzen mit ebenfalls 96 oder 128 Kavitäten. 2005 begannen wir zu investieren, um unsere Produktionskapazität zu erhöhen. Dies war auch der Start unserer Zusammenarbeit mit der Otto Hofstetter AG. Ein weiterer Meilenstein war die Flexibilisierung unserer Verpackungsproduktion, wofür wir 2015 einen zweistelligen Millionenbetrag aufgewendet haben. Unsere gesamte Extrusions- und Druckausrüstung sowie die Schneidemaschinen stammen von einem bekannten deutschen Maschinenhersteller, die Kaschier- und Verarbeitungsstationen kommen aus Italien.

Heute produzieren wir Verpackungen für Lebensmittel wie Chips, Nudeln, Hefe, Sossen, Kaffee und Tee sowie für Non-Food-Produkte wie Windeln, Feuchttücher, Waschmittel und Haushaltspapierprodukte. Und natürlich stellen wir PET-Preforms und PET-Flaschen für Wasser, kohlensäurehaltige Getränke und Speiseöl her. Heute beschäftigen wir rund 250 Mitarbeiter in der Türkei und weitere 50 in Jordanien.

Was waren Ihre grössten Herausforderungen, um dieses signifikante Wachstum zu erreichen?
Unser Ziel war es immer, unsere Produktionskapazität zu erhöhen und unsere Produkte in verschiedene Märkte und Regionen zu verkaufen. Leider blieben unsere Märkte nicht von Krisen verschont. Doch wir sind jedes Mal gestärkt und zuversichtlicher daraus hervorgegangen. Egal was wir produzieren und wo wir es verkaufen, es gibt immer Wettbewerb. Wir stellen uns ihm, indem wir unser hohes Niveau an Zuverlässigkeit, Produktqualität und Kundendienst beibehalten. Unsere Erfahrung zeigt: Wenn unsere Kunden gewinnen, gewinnen auch wir.

Wie ist die Aufteilung des Produktionsvolumens auf die Bereiche?

Hier in der Türkei sind 50 Prozent unserer PET-Preforms, die wir mit Werkzeugen von Otto Hofstetter produzieren, für CSD-Produkte, 45 Prozent sind für Wasser und 5 Prozent für Speiseöle. In Jordanien ist die Aufteilung 60 Prozent CSD und 40 Prozent Wasser. An beiden Standorten unterliegt die Nachfrage starken saisonalen Schwankungen, so dass die Flexibilität in der Produktion ein wichtiger Faktor für uns ist. Unsere Spritzgiesswerkzeuge von Otto Hofstetter helfen uns, diese Verschiebungen im Produktionsmix über das Jahr hinweg effizient zu managen.

Sunpet will zu den führenden Unternehmen in der Branche gehören. Wo stehen Sie heute?

Es war nie unsere Absicht, die grösste Produktionskapazität zu haben. Mein erklärtes Ziel besteht darin, qualitativ hochwertige Produkte zu verkaufen. Sunpet ist überzeugt – und die Erfahrung bestätigt dies: Wenn wir erstklassige Produkte herstellen, sind unsere Kunden bereit, einen fairen Preis dafür zu zahlen. Um die Frage zu beantworten: Wir sind derzeit die Nummer drei oder vier der PET-Preform-Produzenten in der Türkei und der grösste in Jordanien.

Kontinuität, in der heutigen Geschäftswelt hoch im Kurs, ist eine Stärke von Sunpet. Wie stellen Sie diese Beständigkeit sicher?

Alle Systemoperateure, Führungspersonen und Mitglieder des Qualitätsteams sind seit dem Start vor 23 respektive 10 Jahren bei uns. Die Fachkräfte an den Maschinen sind bestens ausgebildet und verfügen über grosse Erfahrung. So stellen wir eine gleichbleibend hochwertige Produktion sicher, selbst wenn Unregelmässigkeiten auftreten sollten.

Ihre Kundenliste umfasst namhafte Marken. Weshalb setzen diese Unternehmen auf Sunpet?

Soweit ich dies beurteilen kann, dürfte es an der unkomplizierten Art und Weise liegen, wie wir an Projekte herangehen. Ausserdem halten wir, was wir unseren Kunden versprechen, und wir liefern pünktlich in bester Qualität. Die grossen wie die kleinen Unternehmen wissen, dass sie sich auf uns verlassen können. Diese Formel funktioniert für uns schon seit langem, und wir haben vor, sie beizubehalten.

Sunpet strebt danach, Qualität, Effizienz und Rentabilität laufend zu verbessern. Mit welchen Massnahmen erreichen Sie das?

Wir beobachten die sich ändernden Bedürfnisse des Marktes und investieren entsprechend. Einen Kunden zu verlieren, weil wir ihm ein bestimmtes Produkt nicht liefern können, ist keine Option für uns. Mit anderen Worten, wir erfüllen stets alle Bedürfnisse unserer Kunden. Und wir sind finanziell gut aufgestellt. Dies ermöglicht es uns, Rohmaterial für fünf bis sechs Monate einzukaufen, wenn der Zeitpunkt günstig ist. Auf diese Weise liefern wir alle Arten von Preforms zu konkurrenzfähigen Preisen, was uns und unseren Kunden zu mehr Umsatz und mehr Gewinn verhilft.

Gaziantep liegt im südlichen Zentrum der Türkei, nahe der syrischen Grenze. Inwiefern hat dies die Expansion nach Jordanien beeinflusst?

Seit 2005 exportieren wir unsere Produkte in den Nahen Osten. 2009 haben einige Länder ihre Zollgebühren für PET-Preforms türkischer Herkunft erhöht. Um unsere Kunden weiterhin wie gewohnt bedienen zu können, haben wir 2010 das Werk in Jordanien eröffnet.

«UNSERE MITARBEITER HABEN WIR ALLE SELBST GESCHULT. SIE SIND DADURCH AN UNSERE STANDARDS UND UNSERE KULTUR GEWÖHNT.»

Cevdet Tataroğlu, Vizepräsident Sunpet Ambalaj

Sie haben hohe Ansprüche an Qualität und Technologie. Wie finden Sie die notwendigen Fachkräfte für Ihre Fabriken?

Uns ist bewusst, wie schwierig es ist, die Gewohnheiten von Menschen zu ändern. Deshalb haben wir bereits 1998 zwei sehr erfahrene Techniker eingestellt und bilden seither alle unsere Systemoperateure selbst aus. Auf diese Weise sind sie von Beginn an mit unseren Standards und unserer Firmenkultur vertraut. >

Sunpet will bis 2023 50 Prozent der Verpackungen recyceln. Worin liegt der Grund für dieses ambitionierte Ziel?
Nachhaltigkeit ist nicht mehr nur ein Trend oder eine Mode. Mir scheint, die Gesellschaft hat verstanden, dass es Zeit ist, die Umwelt zu schützen. Und wir als Kunststoffhersteller sind uns bewusst, dass, wenn wir nicht mit Lösungen aufwarten, Regierungen und Aufsichtsbehörden eingreifen werden. Eine Entwicklung, die für unser Geschäft nicht hilfreich wäre. Nachhaltigkeit ist daher für uns ein Auftrag, den wir annehmen. In diesem Zusammenhang werden wir für einen Teil unserer Produktion zum Beispiel recyceltes PET-Granulat verwenden. Zudem engagieren wir uns in Projekten, bei denen aus Preform- und Flaschen-Abfällen neue Produkte entstehen. Darin besteht die Zukunft unserer Branche. Und wir wollen auch hier führend sein.

Sunpet pflanzt regelmässig Bäume. Wo tun sie das?
Wir besitzen Grundstücke an verschiedenen Standorten und pflanzen dort jedes Jahr Bäume. Ausserdem erzeugen wir einen Teil unserer Energie selbst. So haben wir in ein System zur Erzeugung von Solarenergie investiert, das auf dem Dach unserer Fabrik in der Türkei installiert ist und eine Kapazität von 4500 kWh hat.

Welche konkreten Massnahmen ergreifen Sie, um die Qualität tagtäglich sicherzustellen?
Unsere Betriebe in der Türkei und in Jordanien sind sowohl BRGS- als auch ISO-zertifiziert. Um die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen weiter zu steigern, ist die Qualifizierung für diese Zertifikate ein sehr wichtiges Ziel für uns.

Inwieweit spielt Ihr hoher Qualitätsanspruch bei der Auswahl der Werkzeuge eine Rolle?
Werkzeuge von höchster Qualität sind eine Grundvoraussetzung für unseren Erfolg. Sie sollten mit geringsten Toleranzen gefertigt und termingerecht geliefert und in Betrieb genommen werden. Aufgrund dieser Kriterien haben wir uns wiederholt für Otto Hofstetter als Partner für PET-Preform-Spritzgiesswerkzeuge entschieden. Ergänzend ist zu sagen, dass die Vertriebs- und After-Sales-Teams sowie Herr Hofstetter selbst immer äusserst hilfsbereit und freundlich waren. Bei der Otto Hofstetter AG fühlen wir uns wie zu Hause.

Welche weiteren Argumente sprechen für die Produkte des Schweizer Herstellers?
Märkte sind dauernd im Wandel. Um die Zukunft unseres Unternehmens zu sichern, müssen wir die Nachfrage nach neuen Produkten erfüllen. Die Otto Hofstetter AG unterstützt uns bei der Entwicklung und Erweiterung unseres Produktportfolios. Zudem ist die Unterstützung bei Prozessoptimierung und Schulung vor Ort ein echtes Plus für uns. Und schliesslich macht der einfache, unkomplizierte Kontakt, den wir mit dem Verkaufsteam, den Technikern und der Geschäftsleitung haben, die Zusammenarbeit zum Vergnügen. Wenn wir etwas brauchen, greifen wir zum Telefon und erhalten eine hilfreiche Antwort.

Was sehen Sie als die grössten Herausforderungen für Ihr Unternehmen in den nächsten fünf bis zehn Jahren?
Wie gesagt, Märkte ändern sich. Auch unsere, und zwar rasant. Das Verhalten der Verbraucher wandelt sich und damit auch ihre Aktivitäten. Wir müssen diese Veränderungen antizipieren und unseren Kunden die Produkte anbieten, die sie brauchen. In einem Punkt herrscht heute Klarheit: Flexible Produktionsmöglichkeiten werden unerlässlich sein. Und wir müssen unsere Investitionen entsprechend planen und darauf achten, die Kapazität und die Flexibilität zu erhalten, die wir bei unserem Wachstum benötigen.

Welche Art von Unterstützung erwarten Sie von Otto Hofstetter auf dieser Reise?
Das profunde technische Know-how von Otto Hofstetter ist eine wertvolle Ressource für uns, wenn es darum geht, unsere aktuellen Produktionskapazitäten zu entwickeln und zu erweitern. Wir können aber auch vom Erfindergeist des Unternehmens profitieren. Es scheint Herausforderungen zu mögen. Diese Einstellung schätzen wir, da wir nach neuen Konzepten suchen, um den wechselnden Bedingungen des Marktes gerecht zu werden.

> «DAS PROFUNDE TECHNISCHE WISSEN VON OTTO HOFSTETTER IST EINE WERTVOLLE RESSOURCE, UM UNSERE KAPAZITÄTEN AUF- UND AUSZUBAUEN.»
>
> Cevdet Tataroğlu, Vizepräsident Sunpet Ambalaj

Was sind die wichtigsten Herausforderungen, die die Kunststoffverpackungsindustrie lösen muss, um ihre langfristige Zukunft zu sichern?
Ich weiss, Nachhaltigkeit ist ein strapaziertes und viel gehörtes Wort. Doch sie ist für die Kunststoffindustrie wohl die wichtigste Aufgabe, die zu lösen ist. Meiner Ansicht nach müssen wir zwei Entwicklungen im Auge behalten. Erstens werden in den nächsten Jahren mehr alternative Verpa-

ckungsprodukte auf den Markt drängen. Ob auf pflanzlicher oder sonst irgendeiner Basis. Es wird intensive und ernsthafte Bemühungen geben, Kunststoff zu verdrängen. Einige dieser Alternativen mögen sich als praktikabel erweisen, andere nicht. Unsere Aufgabe besteht darin, den Konsumenten die zahlreichen Vorteile wie Produktsicherheit, Stabilität und Haltbarkeit klar aufzuzeigen. Was mich zum zweiten Punkt bringt: die Nachhaltigkeit. Wir sind dazu verpflichtet, das Recycling drastisch zu verbessern. Von Herstellern wie Sunpet bis hin zu den Endverbrauchern. Dass wir dies schaffen, davon bin ich überzeugt. Nur müssen wir es tun. Es ist eine aufregende Zeit, um sich als Teil der Lösung in dieser Branche behaupten zu können.

Herr Tataroğlu, vielen Dank für Ihre aufschlussreichen Antworten und weiterhin viel Erfolg.

SUNPET

Sunpet Ambalaj
www.sunpet.com.tr

Hochwertige Food- und Non-Food-Verpackungen,
PET-Preforms für Öl-, Wasser- und CSD-Flaschen

Hauptsitz Türkei:
5.OSB 83539 Nolu Cad. 40, Şehitkamil Gaziantep

Niederlassung Jordanien:
King Hussein Ibn Talal Development Area, Al Mafraq
P.O. Box: 2955 11821, Amman

Modernste Technologie und intern geschulte Anlagenbediener gewährleisten den Kunden von Sunpet höchste Qualität.

UM 90 GRAD GEDREHT.

Seit über vierzig Jahren setzen die Otto Hofstetter AG und Netstal die Benchmark im Top-Entry-Markt bei der PET-Preform-Produktion. Mit der Entwicklung eines Side-Entry-Werkzeugs für die neue PET-Line-Maschinenbaureihe mit seitlicher Roboterentnahme haben Hersteller künftig die Wahl.

1977 hat die Otto Hofstetter AG das erste Spritzgiesswerkzeug für die Produktion von PET-Preforms konstruiert. Der Auftraggeber war die Continental Can Company, welche für Coke und Pepsi eine neue Verpackung für Getränke produzieren sollte. Die Bestellung umfasste zwölf Werkzeuge mit 16 Kavitäten, wovon ein Grossteil für die Produktion von Preforms für 2-Liter-Flaschen ausgelegt war.

DIE SIDE-ENTRY-WELT KANN NUN BEI DER PRODUKTION VON PET-PREFORMS AUCH AUF DAS SCHWEIZER ERFOLGSGESPANN ZÄHLEN.

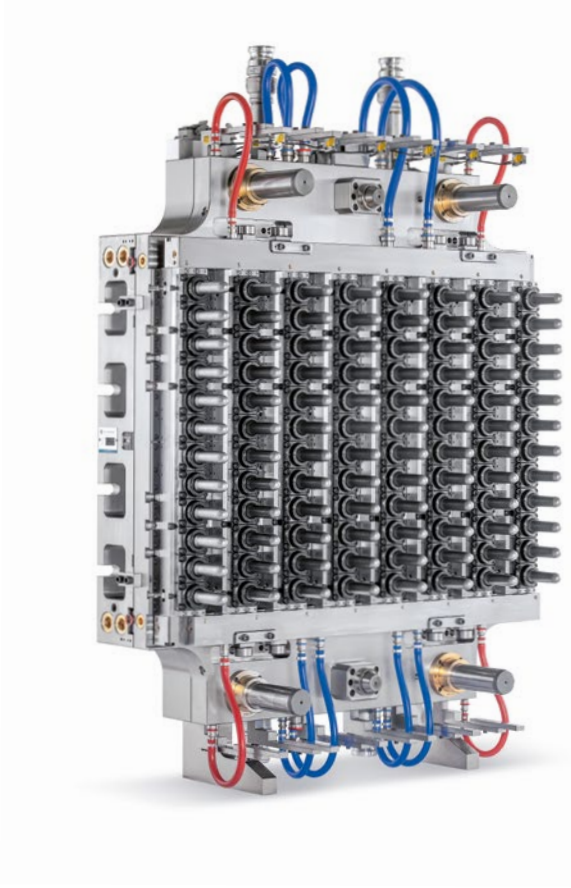
Qualität in allen Dimensionen.

Unterdessen zählen namhafte Produzenten in Asien, Nord- oder Südamerika, Afrika oder Europa auf die Performance der Schweizer Werkzeuge. Wer seinen Kunden eine Werkstetter AG eine viel höhere Lebensdauer als herkömmlichen Einsatzgruppen-Konstruktionen, und Revisionen wären frühestens nach zehn Millionen Zyklen notwendig. Gemäss aktuellen Berichten aus der Produktion könnte dieses Ziel sogar übertroffen werden. Andere Rückmeldungen loben die Kompatibilität der Werkzeuge, was bei geringeren Produktionsmengen die Flexibilität in der Produktion deutlich erhöhe. So laufen zum Beispiel in Österreich seit 22 Jahren ein 48-Fach-Werkzeug für Preforms von 1,5-Liter-Flaschen oder seit 2007 ein 96-Fach-Werkzeug für 0,6-Liter-Flaschen in Indonesien. Auch die Hotrunner sind Dauerläufer. In Belgien ist seit 2014 eine heisse Seite im Einsatz, hat fast 16 Millionen Schüsse auf dem Ticker und steht nach wie vor im täglichen Einsatz.

Ein neues Kapitel in der Geschichte.

In den letzten Monaten hat der langjährige Maschinenpartner der Otto Hofstetter AG die neue Baureihe «Netstal PET-Line» mit seitlicher Roboterentnahme entwickelt. Um

WERKZEUG	POST MOLD COOLING
FACHZAHL: 96	EOAT-COOL: 4 POSITIONEN
PITCH: 60 X 140 MM	AIR-COOL: 3 POSITIONEN
PREFORM	**PERFORMANCE**
NECK: 38 MM 2-START-GEWINDE	ZYKLUSZEIT: 13,9 S
GEWICHT: 50 G	EINSPRITZEN:
WANDSTÄRKE: 4,0 MM	22,5 G/S/KAVITÄT
MATERIAL	
PET-IV 0,80 DL/G	



Code scannen, Werkzeug in Betrieb anschauen

zeugverfügbarkeit von über 95 Prozent anbieten will, kann ausschliesslich qualitativ hochwertige Einzelteile einsetzen und sie durch erfahrene Werkzeugmacher zusammenbauen und prüfen lassen. Neben gelerntem Handwerk benötigt es für die gerühmte Leistungsfähigkeit der Werkzeuge aus Uznach innovative Veredelungen. Wie die Beschichtung OH Xtreme®, mit der ein 72-Fach-Werkzeug über 15 Millionen Zyklen bis zur ersten Wartung schaffte. Oder die Oberflächenbehandlung OH Xtra®, die den Mittenrauwert (Ra) von herkömmlich 0,2–0,3 Mikrometer auf lediglich 0,05–0,1 Mikrometer reduziert hat.

Überzeugende Leistung bei Kunden.

Wie Aussagen belegen, attestieren namhafte PET-Preform-Hersteller dem Cavity-Lock-Werkzeugdesign der Otto Hofstetter AG, die passenden Werkzeuge dazu zu bauen. Somit können Bestands- wie auch Neukunden zwischen Top- und Side-Entry wählen.

Kleine Drehung, gleiche Performance.

Der Schritt vom bewährten Top-Entry- zum Side-Entry-Werkzeug benötigte im Grunde genommen nur eine Drehung von 90 Grad. Dazu mussten an der bewährten Bauart lediglich kleine technische Anpassungen gemacht werden. Das bedeutet: Die Side-Entry-Werkzeuge beinhalten sämtliche Qualitäts- und Leistungsmerkmale der Top-Entry-Werkzeuge. Der Stack-Aufbau ist ebenfalls mit Cavitiy-Lock ausgeführt, die neuen leistungssteigernden Optionen wie OH Xcool® und OH Xblow® können ebenfalls integriert werden. Ausserdem sind alle End-of-Arm-Tools (EOAT) passend zur gewählten Preform lieferbar. Die Heisskanäle werden bei der Otto Hofstetter AG in der Schweiz entwickelt und gefertigt und entsprechen den geforderten Standards.

Beeindruckende Werte im Test.

Anfang März wurde ein Side-Entry-Werkzeug aus der Uznacher Werkzeugmanufaktur zu Testzwecken bei Netstal in eine neue Pet-Line 4000 eingebaut. Das 96-Fach-Werkzeug war ausgelegt für eine Preform mit einem 38-Millimeter-2-Start-Gewinde, einem Gewicht von 50 Gramm und einer Wandstärke von vier Millimetern. Die EOAT-Kühlung lief über vier, die Luftkühlung über drei Positionen. Nach kurzem Einfahren des Werkzeugs und kleinen Optimierungen wurden Spitzenwerte erzielt. Mit einer Zykluszeit von 13,9 Sekunden und einer Einspritzgeschwindigkeit von 22,5 Gramm pro Sekunde und Kavität übertraf das Side-Entry-Werkzeug der Otto Hofstetter AG bei den ersten Tests bereits die Erwartungen.

GRENZEN VERSCHIEBEN.

AYVA Packaging gehört in Australien zu den führenden Anbietern von hochwertigen Eimern, Bechern und Kartuschen aus Kunststoff. Inhaber und CEO Michael Schmaedeke erklärt im Interview, warum AYVA auf die Premium-Werkzeuge von Otto Hofstetter setzt und wie er mit seinem Unternehmen in Zukunft verschiedene Grenzen verschieben will.

Michael Schmaedeke kaufte das Unternehmen 2001 von seinen Eltern und machte AYVA Packaging in Australien zu einem Spezialisten für die Produktion und Lieferung von hochwertigen Bechern, Eimern und Kartuschen.

Ihr erstes Werkzeug – ein 16-fach-Kartuschenwerkzeug – haben Sie bei Otto Hofstetter telefonisch bestellt. Normalerweise läuft der Verkaufsprozess über mehrere Schritte und dauert einige Wochen. Welche Faktoren haben Ihnen die Sicherheit gegeben, dass Sie das richtige Produkt bestellen?
2001 konnte ich die Werkzeuge der Otto Hofstetter AG über einen längeren Zeitraum in Betrieb beobachten. Ihre Qualität hat mich schon damals überzeugt. Zudem geniesst das Unternehmen weltweit einen hervorragenden Ruf. Als konkret ein Werkzeugkauf geplant war, sahen wir uns australische Werkzeugbauer an, mussten aber erkennen, dass die Lösung der Otto Hofstetter AG unseren Bedürfnissen am besten entsprach.

Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet, und wie sieht es heute aus?
Mein Vater und meine Mutter haben das Unternehmen 1983 gegründet. Ich bin 2001 eingestiegen, als mein Vater krank wurde. Es sollte eigentlich nur ein vorübergehender Job für mich sein, bis ein Käufer für das Unternehmen gefunden war. Nach kurzer Zeit erkannte ich das Potenzial und übernahm selbst die Leitung. Ich musste lernen, wie die Produktion funktioniert und wie eine Form gebaut wird, wie Maschinen bedient, die Produktion geregelt oder Werkzeuge gewechselt werden und so weiter. Zudem musste ich unsere Kunden kennenlernen und den Markt als Ganzes verstehen.

Bis 2007 ging es uns sehr gut. In den ersten sieben Jahren konnten wir den Umsatz um den Faktor acht steigern. Die Finanzkrise hat uns danach wieder ein wenig ausgebremst, was uns jedoch die Möglichkeit eröffnete, 2009 ins Verpackungsgeschäft einzusteigen.

> «WIR HABEN VIEL FREIE KAPAZITÄT UND WOLLEN DEN EXPORT IN DIE RESTLICHE WELT AUSBAUEN.»
>
> Michael Schmaedeke, Inhaber und CEO AYVA Packaging

Heute besteht unser Angebot ausschliesslich aus Verpackungsprodukten und allem, was mit Verpackung zu tun hat. Das Unternehmen ist beinahe 40-mal grösser als 2001. Wir produzieren an zwei Standorten und betreiben Lagerhäuser in vier australischen Staaten.

Im Moment konzentrieren Sie sich auf den australischen Markt. Gibt es Pläne, in andere Märkte zu exportieren?
Vor Kurzem haben wir Kartuschen nach Asien und Neuseeland exportiert. Wir haben viel Kapazität und beabsichtigen, den Export auszuweiten. Wie die Schweiz ist auch Australien nicht unbedingt ein Billiglohnland. Dennoch bin ich überzeugt, dass wir mit unserer Qualität und unseren innovativen IML-Kartuschen in anderen Regionen wie Asien und den USA punkten können.

> «WIR STEIGEN NUR DANN IN EIN MARKTSEGMENT EIN, WENN WIR EINE CHANCE SEHEN, ETWAS BESSER ZU MACHEN ALS DIE ANDEREN.»
>
> Michael Schmaedeke, Inhaber und CEO AYVA Packaging

Die Palette der Kunststoffverpackungen ist sehr breit. Weshalb konzentriert sich AYVA auf Eimer, Becher und Kartuschen?
Unsere Wachstumsstrategie besteht darin, neue Märkte zu finden und neue Produkte zu entwickeln. Aufgrund von Kundenanfragen sind wir vor vier oder fünf Jahren in die Produktion von Kartuschen eingestiegen. Ein neues Marktsegment bedienen wir nur, wenn wir eine Chance sehen, Dinge besser zu machen als auf dem Markt angeboten wird. Aus unserer Sicht waren Kartuschen reif für Verbesserungen, zum Beispiel mit In-Mould-Labelling. Es gab eine starke Nachfrage auf dem heimischen Markt, die unseren Fokus auf dieses Segment unterstützte.

AYVA gehört zu den führenden Anbietern von Kunststoffverpackungen. Wie erreichen Sie das?
Durch Innovation und kontinuierliche Verbesserung. Zum Beispiel haben wir dekorierte Kartuschen auf dem australischen Markt eingeführt oder als erster Produzent eine einteilige Kartu-

«DIE UNTERSTÜTZUNG DER OTTO HOFSTETTER AG BEI DER ENTWICKLUNG UNSERER KARTUSCHEN WAR SEHR WICHTIG UND HAT UNS ZUM ERFOLG VERHOLFEN.»

Michael Schmaedeke, Inhaber und CEO AYVA Packaging

schenform mit In-Mould-Labelling angeboten. Darüber hinaus erhalten unsere Kunden eine Qualität, die nur mit Werkzeugen der Otto Hofstetter AG hergestellt werden kann. Im Eimergeschäft bestechen alle unsere Produkte durch einzigartige Designs. Wir haben ausgezeichnete Verpackungsdesigner, und mit jedem neuen Produkt bringen wir neue Funktionen auf den Markt. Das Feedback unserer Kunden nehmen wir zum Anlass, unsere Produkte laufend zu optimieren und neue Lösungen zu entwickeln.

Inwieweit spielt Ihr hoher Qualitätsanspruch eine Rolle bei der Wahl Ihrer Spritzgiessformen?

Die Herstellung ist schwierig genug. Man ist deshalb gut beraten, sich mit hochwertigen Werkzeugen und ausgezeichneten Maschinen zu bestücken. Nur dann ist es möglich, Produkte von höchster Qualität anbieten zu können.

Worin liegen für Sie die Vorteile der Werkzeuge der Otto Hofstetter AG?

Nehmen wir zum Beispiel die Spritzgiesswerkzeuge für Kartuschen. Die Otto Hofstetter AG hat jahrelange Erfahrung mit der Entwicklung von Werkzeugen und wird nicht müde, sie immer weiter zu verbessern. Damit wird mir die Sicherheit gegeben, dass die von mir produzierten Formteile stets einwandfreie Qualität aufweisen. Dieses Engagement hat uns wirklich geholfen, auf dem Markt erfolgreich zu sein.

Australien und die Schweiz liegen eine halbe Welt auseinander. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit der Otto Hofstetter AG?

Für uns ist die Qualität des Services, den wir bekommen, genauso wichtig wie die Qualität des Produkts, das wir kaufen. Glücklicherweise hatten wir bei den Werkzeugen der Otto Hofstetter AG bisher kaum Unregelmässigkeiten. Und für den seltenen Fall der Fälle war die Unterstützung durch das technische Team in Uznach hervorragend. Wenn wir etwas Neues entwickeln oder ein bestehendes Produkt verbessern wollen, unterstützt es uns mit guten, umsetzbaren Ideen. Die Otto Hofstetter AG ist ein geschätzter Gesprächspartner.

Wir arbeiten auch mit einem lokalen Werkzeugbauer hier in Australien, der eine gute Beziehung zur Otto Hofstetter AG hat. Das ist wichtig, denn wir können es uns nicht leisten, die Werkzeuge bei jeder Revision in die Schweiz zurückzu-

schicken. Die Unterstützung unseres lokalen Werkzeugbauers durch die Spezialisten aus Uznach ist ein grosses Plus für uns.

AYVA will ihren Kunden kosteneffiziente Lösungen liefern. Wie lässt sich dieses Ziel mit Werkzeugen aus der hochpreisigen Schweiz erreichen?
Die Grundinvestition in ein Werkzeug der Otto Hofstetter AG ist zunächst einmal wesentlich teurer. Das ist korrekt. Doch betrachtet man die Gesamtlebenskosten, die kurzen Zykluszeiten, die Verfügbarkeit, der geringe Ausschuss und die leichtgewichtigen Produkte, lassen sich die anfänglich hohen Anschaffungskosten mehr als rechtfertigen. Zudem sind die Werkzeuge sehr robust und halten sehr lange. Das ist ein wichtiger Aspekt, der ebenfalls in die Kostenkalkulation einfliessen muss. Für mich ist die Qualität von Otto Hofstetter auf lange Sicht die richtige Entscheidung.

Ihre gesamte Produktpalette ist zu 100 Prozent recycelbar. Wie haben Sie dies erreicht?
Bei den Kartuschen zum Beispiel verwenden wir für die Düse, den Zylinder und die Etikettierung einheitliche Materialien. Das ermöglicht und vereinfacht das Recycling der Kartuschen.

Nachhaltigkeit ist wichtiges Thema bei AYVA. Welche Massnahmen haben Sie bereits umgesetzt und was ist für die Zukunft geplant?
Wir haben die Grösse einiger Artikel reduziert, damit sie leichter zu den Recycling-Stationen zurückgebracht werden können. Ausserdem investieren wir in energieeffiziente Maschinen. Wir bemühen uns auch, unseren Abfall zu minimieren und zu trennen. Darüber hinaus achten wir darauf, dass unsere Zulieferer die gleiche Philosophie verfolgen.

> «FÜR UNS IST DIE QUALITÄT DES SERVICES, DEN WIR BEKOMMEN, GENAUSO WICHTIG WIE DIE QUALITÄT DES PRODUKTES, DAS WIR KAUFEN.»
>
> Michael Schmaedeke, Inhaber und CEO AYVA Packaging

Leisten die Werkzeuge von Otto Hofstetter einen Beitrag zu nachhaltiger Produktion?
Produkte leichter zu machen, ist der beste Weg, den Materialverbrauch zu reduzieren. Hier kommt Otto Hofstetter ins Spiel. Zum einen müssen wir es schaffen, im Markt Akzeptanz für leichtere Produkte zu gewinnen. Zum anderen zählen wir auf die Unterstützung unseres Schweizer Werkzeugpartners bei diesen Projekten. Wenn wir, unsere Kunden und die Otto Hofstetter AG gut zusammenarbeiten, haben wir Erfolg.

Aufgrund der Formstabilität ist es bei Kartuschen heikel, das Material zu reduzieren. Wie begegnen Sie dieser Herausforderung?
Wenn die Wandstärke von Kartuschen gering ist, können sie platzen. Der negative Effekt für die Umwelt durch ausgelaufenes Silikon oder Maschinenfett würde die Einsparungen beim Materialverbrauch bei Weitem übersteigen. Technologie ist kein Selbstzweck. Die Werkzeuge von Otto Hofstetter ermöglichen es uns, bei guter Formstabilität eine relativ leichte Kartusche anzubieten. Und wir sind laufend daran, die Grenzen weiter zu verschieben.

Welche Art von Unterstützung wünschen Sie sich in Zukunft von Otto Hofstetter?
Unsere Beziehung ist noch jung. Bis jetzt ist alles sehr positiv verlaufen. Wenn eine Frage aufgetaucht ist, waren die Reaktionszeiten sehr gut. Bei der Entwicklung unserer Kartuschenprodukte konnten wir auf Unterstützung zählen, was uns sehr geholfen hat. Die Otto Hofstetter AG hat für uns beachtliche

Ingenieurs- und Entwicklungsarbeit geleistet. Das wissen wir hundert Prozent zu schätzen. Deshalb können wir die Otto Hofstetter AG als Lieferant sehr empfehlen.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Ihr Unternehmen in den nächsten fünf bis zehn Jahren?
Die grösste Herausforderung für unsere Branche, so scheint mir, ist das negative Image von Kunststoff und die Verfügbarkeit von ausreichend hochwertigem recyceltem Granulat. Das ist zwar eine globale Herausforderung, doch wir in Australien haben viel nachzuholen. Wir glauben, dass wir mit einem besseren Recycling hier in Australien einen echten Nutzen für Gesellschaft und Kunden schaffen werden.

Herr Schmaedeke, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch und alles Gute für die Zukunft.

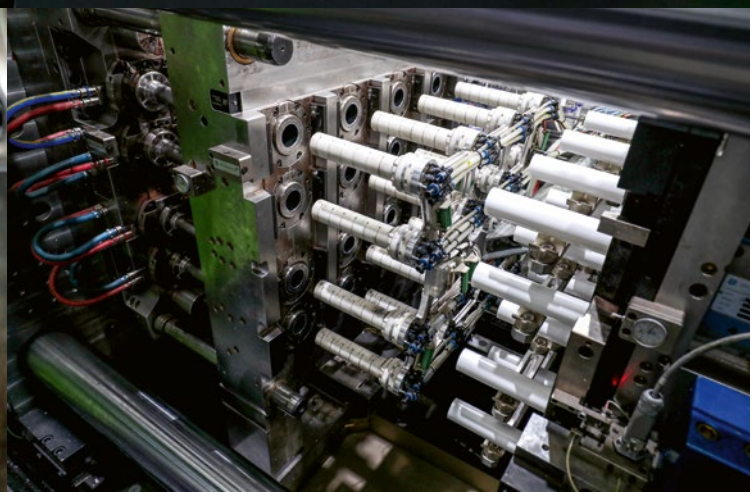
AYVA PACKAGING

AYVA Verpackung
www.ayva.com.au

Herstellung und Vertrieb von hochwertigen Kunststoffeimern, Bechern, Kartuschen und Verschlüssen

Hauptsitz Sydney:
223–225 Newton Road, Wetherill Park, NSW 2164

Niederlassung Melbourne:
1–3 Endeavour Court, Dandenong South, VIC 3175



LOGISCHER SCHRITT.

Per 1. Februar 2021 erweitert die Otto Hofstetter AG ihr Angebot. Zusätzlich zu den angestammten Kompetenzbereichen PAC und PET steigt das Schweizer Familienunternehmen in die Herstellung von Werkzeugen für die Pharma- und Medtech-Industrie ein.

Die Erfahrung der Otto Hofstetter AG im Bereich des Werkzeugbaus geht bis zu den Anfängen am 1. April 1955 zurück. Dank andauernder Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen ist das Schweizer Familienunternehmen bei Verpackungsproduzenten und Preform-Herstellern auf der ganzen Welt zu einem verlässlichen Wert geworden.

Kontinuierlich weiterentwickelt.

Mit der Entwicklung der ersten Spritzgiesswerkzeuge für Dünnwandverpackungen im Jahr 1962 hat die Otto Hofstetter AG der Branche zu einer wegweisenden Innovation verholfen. Weitere Eigenentwicklungen brachten nicht nur Lösungen für neue Anwendungsbereiche, sondern auch, die Produktionsmenge bei den Kunden zu steigern und die Lebenszykluskosten der Werkzeuge zu senken.

Weltbekannte Marken aus der Lebensmittel- und Kosmetikbranche zählen auf die Qualität der Werkzeuge aus der Manufaktur Otto Hofstetter. Mit der letzten Neuentwicklung «S-Line» bietet das Schweizer Unternehmen im Verpackungsbereich teilstandardisierte Werkzeuge an, die bezüglich Lieferzeit, Investitionsvolumen und Gesamtökobilanz eine neue Benchmark setzen.

Kompetenz in einem Bereich gebündelt.

Nun hat die Otto Hofstetter AG per 1. Februar 2021 einen neuen Kompetenzbereich gestartet: die Entwicklung und Konstruktion von Spritzgiesswerkzeugen für medizinische und pharmazeutische Kunststoffprodukte. Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren bereits verschiedene Projekte für namhafte Unternehmen erfolgreich realisiert. Um die Dienstleistungen, die Prozesse und die Qualitätssicherung jedoch kompromisslos auf die spezifischen Eigenschaften und Anforderungen dieses Anwendungsbereichs abzustimmen, ist nun der Geschäftsbereich MED geschaffen worden.

Unterstützung von Planung bis Produktion.

Otto Hofstetter MED wird Spritzgiesswerkzeuge für pharmazeutische Primärverpackungen, Produkte für Medizin und Diagnostik sowie Verpackungen für Nahrungsergänzungsmittel konstruieren.

DIENSTLEISTUNGEN, PROZESSE UND QUALITÄTSSICHERUNG VON MED SIND AUF DIE SPEZIFISCHEN EIGENSCHAFTEN ABGESTIMMT.

Wie in den Bereichen PET und PAC gehen die Dienstleistungen auch im Bereich MED von der Beratung über die Entwicklung bis hin zu Bemusterungen unter Produktionsbedingungen. Die Manufaktur in Uznach gewährt auch auf Werkzeuge für die Pharma- und Medtech-Industrie eine Garantie und steht mit einem After-Sales-Team jederzeit für Unterstützung vor Ort zur Verfügung.

RETTER DER WELTMEERE.

Jede Minute werden 17 Tonnen Plastikmüll im Meer entsorgt, was die Umwelt mehr und mehr belastet. Der Schweizer Abenteurer und Rekordsegler Yvan Bourgnon sieht dieser Entwicklung nicht mehr tatenlos zu. Im Jahr 2016 gründete er den Verein SeaCleaners, dessen Zweck der Schutz der Meere ist. In diesem Frühjahr stellte der Verein sein Prestigeprojekt vor: Den Manta, ein plastiksammelnder Hochseekatamaran.

Seit mehr als drei Jahrzehnten segelt Yvan Bourgnon auf Regatten und in seiner Freizeit auf den Meeren dieser Welt. Dabei hat er viele Erfolge gefeiert und Rekorde aufgestellt. Bei seiner Weltumseglung in den Jahren 2013 bis 2015 ist ihm etwas Rekordverdächtiges aufgefallen: wie schnell und stark die Verschmutzung der Meere in den letzten dreissig Jahren zugenommen hatte. Dieses persönliche Erlebnis bewog ihn dazu, den Verein SeaCleaners zu gründen.

Ein Schiff mit einem Ziel.

In über dreijähriger Entwicklungszeit hat der Verein einen Hochseekatamaran entwickelt, der Plastik aus den Meeren fischt. Das knapp 57 Meter lange und 26 Meter breite Schiff sammelt Plastikpartikel ab einem Zentimeter Grösse über drei heckseitig angebrachte Schwimmstoffsammelsysteme mit einer Spannweite von 46 Metern. Die Netze sammeln bis zu maximal einem Meter unter der Wasseroberfläche pro Stunde ein bis drei Tonnen Müll ein. Das klingt nicht nach viel. Doch geplant ist, dass ein Schiff 300 Tage im Jahr im Einsatz sein wird. Hochgerechnet ergibt dies eine jährliche Sammelkapazität von 5000 bis 10 000 Tonnen.

Die grösste schwimmende Abfallanlage.

Sticht der Katamaran planmässig im Jahr 2024 in See, wird er die grösste schwimmende Abfallanlage der Welt sein. Denn wenn die Auffangnetze an Bord entleert werden, kommt der Abfall in eine Sortieranlage und wird zu 100 Prozent an Bord verarbeitet. Manuell werden Metall, Glas und verschiedene Leichtmetalle sortiert und eingelagert. Plastikmüll wird gesondert behandelt und nach dem Sortieren zerkleinert und verdichtet gelagert. Organisches Material wie Holz oder Algen werden dem Meer zurückgegeben, sofern es die vorhandene Meeresflora und -fauna zulässt.

5000 BIS 10000 TONNEN PLASTIK WILL DER MANTA JÄHRLICH SAMMELN UND REZYKLIEREN.

Ausgeklügeltes und nachhaltiges Antriebssystem.

Systeme, die Abfall aus dem Wasser sammeln, gibt es schon einige – auch Schiffe. Doch der Manta ist weltweit einzigartig, was das hybride Antriebssystem betrifft, das Energie aus erneuerbaren Quellen generiert. Er ist ausgestattet mit rund 60 Meter hohen Segeln, Windturbinen und Wasserkraftgeneratoren. Auf einem Grossteil des Decks ist eine Photovoltaik-Anlage installiert und – das wohl Erstaunlichste – eine Abfallverbrennungsanlage ist ebenfalls an Bord. Diese bildet das zentrale Element bei der Energiegewinnung. Der gesammelte Kunststoff wird durch die Waste-to-Electricity-Conversion-Unit in Strom umgewandelt und speist die gesamten Geräte an Bord. Bei der Umwandlung verdampft der Kunststoff und

Code scannen und Video anschauen.

Mit 57 Metern Länge und 26 Metern Breite wird der Manta die grösste schwimmende Plastik-Recyclinganlage der Welt sein.

Der Schweizer Yvan Bourgnon entwickelte mit seinem Verein SeaCleaners einen neuartigen Hochseekatamaran.

setzt ein synthetisches Gas frei. Dieses treibt Turbinen an und erzeugt Strom, der sofort verwendet oder in Batterien gespeichert wird. Mit dem innovativen Hybrid-Antrieb fährt der Manta zu 75 Prozent autonom von fossilen Brennstoffen.

Labor auf hoher See.

Das Ziel der SeaCleaners ist nebst dem Säubern der Meere, auch dessen Verschmutzung besser zu verstehen, um sie effizienter zu bekämpfen. Aus diesem Grund werden voraussichtlich zehn Wissenschaftler in einem Labor an Bord tätig sein. Ihnen steht ein Trocken- und Nasslabor sowie die Ausrüstung zur Geolokalisierung, Quantifizierung und Charakterisierung der Plastikverschmutzung zur Verfügung. Die Forschungsdaten sollen für alle auf einer Open-Data-Plattform verfügbar sein und vor allem auch die Öffentlichkeit für den Kampf gegen die Plastikverschmutzung der Weltmeere sensibilisieren.

DIE WASTE-TO-ELECTRICITY-CONVERSION-UNIT SPEIST DIE GESAMTEN GERÄTE AN BORD DES MANTA.

Im Einsatz rund um die Welt.

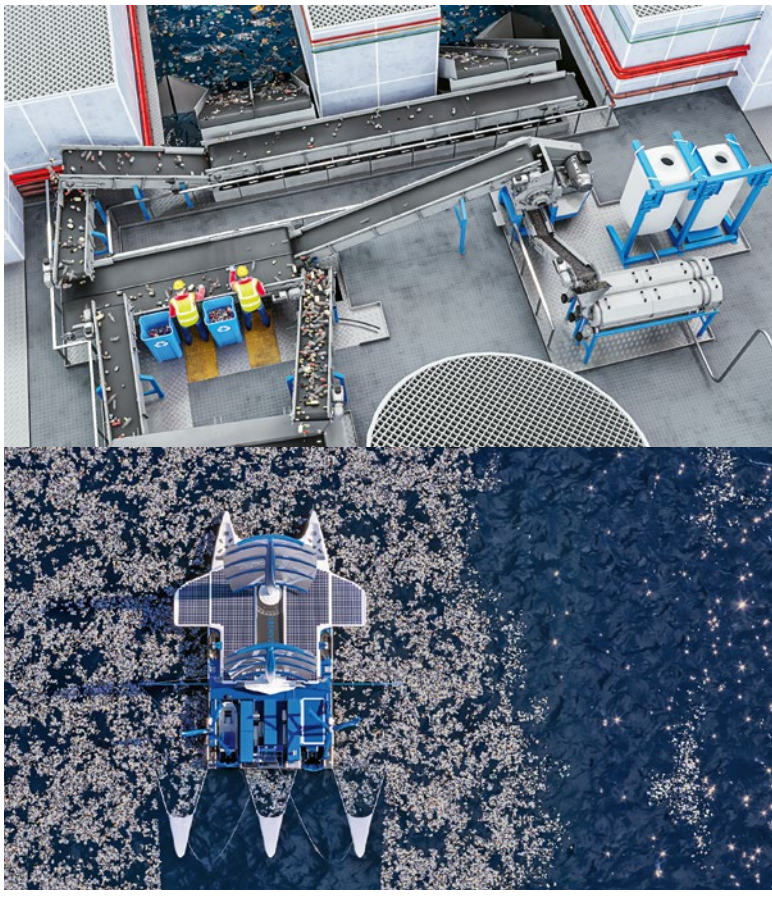
Der hochseetaugliche Katamaran wird vor allem in Afrika und Asien zum Einsatz kommen. Die zehn Flüsse mit der grössten Plastikverschmutzung wie der Niger, Jangtse oder Mekong tragen laut Daten von Forschern 88 bis 95 Prozent zur Verschmutzung der Meere bei. Strategisch klug geplant ist dies auch im Wissen, dass über 80 Prozent der Verschmutzung an Land beginnt und über Flüsse in die Meere getragen wird. Der Auftrag in den landnahen Gewässern ist deshalb, das Treibgut einzusammeln, bevor es absinkt oder weiter ins Meer hinausgespült wird und weite Teile eines Ozeans verschmutzt. Begünstigt wird die Ausbreitung von Plastikmüll auch durch Wirbelstürme oder Tsunamis. Genau nach solchen Katastrophen kann mit dem Manta schnell reagiert und dieser vor Ort eingesetzt werden.

Der Bau kann beginnen.

Der Manta wird erst in frühestens drei Jahren auf den Weltmeeren segeln. Bis dahin werden die diversen Gerätschaften und Ausstattungselemente ausgiebig getestet und Erkundungsexpeditionen unternommen. Anhand deren Ergebnisse wird die definitive Ausrüstung zusammengestellt. Im Jahr 2023 soll der Bau des Katamarans in einer noch unbekannten Werft beginnen. Nach einem weiteren Jahr werden die ersten Systeme auf- und eingebaut. Danach finden der Stapellauf und die ersten Tests auf offener See statt. Im Jahr 2024 soll es dann soweit sein: Der Hochleistungskatamaran Manta ist bereit für seinen ersten Einsatz gegen die Plastikverschmutzung der Meere – und für eine saubere Umwelt.

TECHNISCHE DATEN:

LÄNGE: 56,5 METER, BREITE: 26 METER, HÖHE: 62,5 METER
SAMMELKAPAZITÄT/STUNDE: 1 BIS 3 TONNEN / STUNDE
GRÖSSE GESAMMELTER ABFALL: AB 10 MILLIMETERN
SAMMELTIEFE: 1 METER UNTER OBERFLÄCHE
PERSONEN AN BORD: 34



ÜBERBLICK IST ALLES.

Mit einem Unterbruch von zwei Jahren arbeitet sie seit insgesamt 19 Jahren bei der Otto Hofstetter AG. Sie ist Konstrukteurin und kraft ihrer Erfahrung die Frau für komplexe Aufgaben und Formen. Sie ist offen für vieles und an manchem interessiert. Dennoch bevorzugt sie es, den Überblick zu haben und zu behalten, weshalb ihr die Arbeit im Homeoffice sehr entspricht. Ihr Name: Manuela Böni.

Im Rahmen der Serie über die Mitarbeitenden der Otto Hofstetter AG, die tagtäglich ihren Teil zur weltweit geschätzten Qualität der Produkte beitragen, lernen Sie diesmal ein Teammitglied aus der Konstruktion kennen.

Nach 17 Jahren Otto Hofstetter AG hat sie beschlossen, sich beruflich zu verändern. Nun ist sie bereits wieder seit zwei Jahren zurück und arbeitet in ihrem angestammten Fachgebiet als Konstrukteurin. Zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn hat sie eine vierjährige Ausbildung zur Maschinenzeichnerin absolviert, und sie entwickelt ihr Know-how nun seit über 20 Jahren stetig weiter. Da sie zwischenzeitlich aus der Region Uznach weggezogen ist, arbeitet sie auch von zu Hause. Ihr Wohnsitz befindet sich in einer beschaulichen Region der Schweiz, wo an den Ausläufern beeindruckender Berge ausgezeichneter Wein wächst. In dieser Natur und mit Yoga sorgt unsere Interviewpartnerin für frische Energie.

Manuela Böni, was ist genau Ihre Aufgabe bei OHAG?
Mein Aufgabengebiet umfasst die Erstellung und Entwicklung von Preform-Zeichnungen und Konstruktionszeichnungen von PET-Werkzeugen. Dank meiner mittlerweile 19-jährigen Erfahrung landen die etwas kniffligeren Preform-Zeichnungen meistens bei mir auf dem Tisch. Nicht nur technisch anspruchsvoll. Zum Teil geht es auch darum, gemeinsam mit dem Verkauf einen Weg zu finden, um einerseits dem Kundenwunsch zu entsprechen, dabei gleichzeitig Qualität und Machbarkeit sicherzustellen. Das ist immer wieder ein Thema. Eine Lösung haben wir bisher noch immer gefunden.

«ES GEHT DARUM, DEN KUNDENWUNSCH MIT QUALITÄT UND MACHBARKEIT ZU VEREINBAREN.»

Manuela Böni

Als Konstrukteurin im Homeoffice zu arbeiten ist eher ungewohnt. Wie sieht das bei Ihnen aus?
Für mich ist das die perfekte Lösung. In der Konstruktion in Uznach arbeiten rund 20 Personen in einem Raum. Es liegt in der Natur der Sache, dass irgendwo im Raum diskutiert wird, jemand mit einem Kunden telefoniert oder sich eine emotionale Stimmung Luft verschaffen muss. Zu Hause werde ich von nichts abgelenkt und kann mich hundertprozentig auf meine Aufgaben konzentrieren. Falls mich jemand sprechen muss, bin ich über Teamchat und Telefon jederzeit erreichbar. Was mir manchmal fehlt, ist die Nähe zur Werkstatt sowie

meine Arbeitskolleginnen und -kollegen. Ab und zu würde ich gerne einen Sachverhalt mit einem Kollegen diskutieren, was auf Distanz schwieriger ist. Das ist mit ein Grund, weshalb ich regelmässig einen oder mehrere Tage in Uznach verbringe.

Was ist OHAG für Sie?

Nach Abschluss meiner Lehre stieg ich bei der Otto Hofstetter AG ein. Bis auf den zwei Jahre dauernden Abstecher zu anderen Unternehmen verbringe ich mein ganzes berufliches Leben schon hier. Die Arbeit gefällt mir, darum bin ich gerne wieder zurückgekommen. Auch bei der Otto Hofstetter AG ist nicht alles Friede, Freude, Eierkuchen. Das muss es für mich auch nicht sein. Ich stehe für meine Meinung ein und sage offen, was mich bewegt. Das ist hier möglich und wird von allen geschätzt – mit wenigen Ausnahmen. Aber auch das geht in Ordnung für mich.

Worauf freuen Sie sich am meisten, wenn Sie zur Arbeit gehen?

Grundsätzlich auf meine Arbeit. Schon in der Schule, als wir Mädchen zwischen Handarbeit und Geometrie wählen durften, hat mich das Technische mehr angesprochen als alles andere. Auch bei der Berufswahl war für mich von Anfang an der technische Bereich gesetzt. Dieses Interesse für die Technik ist geblieben und ich bin vielseitig interessiert. Es muss nicht zwingend immer um Preforms oder Verpackungen gehen.

Womit beschäftigen Sie sich ausserhalb von OHAG?

Weniger mit Technik. Ausser es gibt im Haushalt etwas zu reparieren. Ansonsten bin ich gerne zu Fuss in der Natur unterwegs. Die Gegend, in der ich wohne, ist dazu ideal. Berge, Reben und Auenlandschaft bieten dazu reichlich Platz. Daneben bin ich gern unter Menschen, diskutiere mit Vergnügen und bin interessiert an anderen Meinungen. Um auszuspannen, lese ich sehr gern. Ausser Politik und Geschichte bin ich an allen Themen interessiert. Selbst wenn mir mein zehnjähriges Patenkind ein Buch aus der Kinderkrimi-Serie «Die drei !!!» empfiehlt, lese ich es. Das ist für mich eine willkommene Ablenkung.

Wir befinden uns auf einer kleinen Anhöhe am Waldrand. Unter uns das Dorf Uznach und im Hintergrund die Berge. Weshalb ist dieser Platz Ihr Lieblingsplatz?

Rund um Uznach gibt es viele wunderbare Plätze. Dieser hier ist in der Nähe des Quartiers, in dem ich aufgewachsen bin. Als Kinder haben wir hier oben viel Zeit verbracht; haben im Wald mit Steinen, Nüssen und Beeren gespielt und sie gegessen. Wir wussten genau, wo es welche Beeren gab. Zudem war der Ort in Hörweite von zu Hause. Wenn also eine Mutter eines von uns Kindern nach Hause rief, konnten wir es hören und uns gegenseitig darauf hinweisen. Später als Teenager haben vor allem wir Mädchen uns hier oben gegenseitig die Sorgen und Freuden erzählt, die uns in diesem Alter bewegten.

Von hier bietet sich ein wunderbarer Ausblick und man sieht die ganze Gegend. Inwiefern sind Ihnen Ausblick und Überblick wichtig?
Der Ausblick von hier berührt mich tatsächlich immer wieder aufs Neue. Der weite Blick über die Linthebene bis zum Zürichsee ist wunderschön. Den Überblick zu haben ist mir sehr wichtig. Im Gegensatz dazu kann ich Überraschungen nicht leiden. Ich weiss gerne, was auf mich zukommt und woran ich bin – egal ob positiv oder negativ. Zu wissen, was auf mich zukommt, gibt mir Sicherheit. Ich bin gerne auf der sicheren Seite, darum kontrolliere ich schon mal etwas nach, was nicht unbedingt nötig gewesen wäre. Vertrauen fällt mir nicht immer leicht, aber man kann auch nicht immer alles hinterfragen.

«MEINE KOMPETENZ IST HEUTE BEI MÄNNERN ANERKANNT.»

Manuela Böni

Kennen Sie die Namen der Berge, die wir die Linthebene aufwärts sehen?
Soll ich sie alle aufzählen? Im Ernst: Ich kenne sie alle. Und nicht nur das. Ich bin schon fast jeden hoch gewandert. Mit unseren Eltern sind wir früher sehr häufig und ausgiebig zum Wandern gefahren. Es gab eine Phase, in der ich die Wanderlust meiner Eltern nicht unbedingt prickelnd fand. Doch je älter ich wurde, umso mehr konnte ich sie verstehen. Heute bin ich häufig drei, vier Stunden unterwegs und geniesse jeden Moment.

Sie sind in Uznach aufgewachsen. Was bedeutet es für Sie, Wurzeln zu haben?
Wurzeln zu haben bedeutet für mich, zu wissen, wer man ist. Es bedeutet auch, dass einem etwas vertraut ist und es keine Überraschungen gibt. In Bezug auf Uznach stimmt das für mich. Ich bin hier zur Welt gekommen und aufgewachsen. Ich fühle mich hier zu Hause. Das heisst für mich aber nicht, nur hier leben zu können. Eher im Gegenteil. Uznach hat sich stark verändert und es gibt deutlich beschaulichere Orte zum Wohnen als Uznach. Meine Eltern und mein Arbeitgeber sind hier. So komme ich stets zu meiner Dosis Uznach, die mir guttut.

Wie sehr sind Sie bei OHAG verwurzelt?
Wenn man so lange dabei ist, wie ich es mittlerweile bin, weiss man, wie der Laden läuft. Man weiss, wem man voll vertrauen kann und bei wem Vorsicht geboten ist. Das war für mich auch ein gewichtiger Grund, um wieder zur Otto Hofstetter AG zurückzukehren. Ich wusste, was mich erwartet, und kannte die meisten Kolleginnen und Kollegen. Menschen, die ich mag und mit denen ich sehr gut zusammenarbeiten kann. Es kam mir sehr entgegen, nicht ins Ungewisse wechseln zu müssen, sondern zu wissen, was mich erwartet. Dass meine Fähigkeiten bei anderen Firmen ebenfalls geschätzt waren, hatte ich mir bewiesen. Und das hat gutgetan und mein Vertrauen in mich gestärkt.

Was braucht es, um als Frau in einem technischen Beruf zu Hause zu sein?
Ich bin da richtig hineingewachsen. In der Berufsschule war ich das einzige Mädchen. Wenn die Jungs etwas angestellt hatten, erhofften sich die Lehrer von mir einen Tipp, wer dafür verantwortlich war. Hätte ich die Übeltäter verraten, wäre es mit der Akzeptanz schnell vorbei gewesen. In der Lehre kam es schon vor, dass ich für eine vergleichbare Leistung von einem Betreuer eine tiefere Bewertung bekam. Das ist aber Schnee von gestern. Heute ist meine Kompetenz bei Männern anerkannt. Nur noch in ganz seltenen Fällen kommt es vor, dass jemand eine Zweitmeinung bei einem Mann einholt, nachdem ich Auskunft gegeben habe. Ich ärgere mich aber nicht darüber. Dafür ist mir meine Energie zu wertvoll.

Worin könnte sich OHAG verbessern?
Das ist schwierig. Manchmal würde ich mir eine etwas bessere Kommunikation wünschen. Weiter wäre ich dankbar, auch eine Rückmeldung zu einer Leistung zu bekommen, wenn sie einwandfrei war. Es geht mir nicht darum, nach jeder Arbeit anerkennendes Schulterklopfen zu ergattern. Aber ab und zu zu hören: «Das war gute Arbeit», wäre schon schön.

yellow.agency

TOTALLY SWISS.

Otto Hofstetter

A FAMILY OWNED SWISS COMPANY.

OUR INJECTION MOULDS FOR PET AND PAC FEATURE CRAFTSMANSHIP THAT IS UNIQUELY SWISS. OTTO-HOFSTETTER.SWISS